Sprzedawca SPÓŁDZIELCZY

Rok II — Warszawa, listopad 1938 r. — Nr 9

TREŚĆ

WYDAWNICTWO „SPOŁEM" ZWIĄZKU SPÓŁDZIELNI SPOŻYWCÓW R. P. w WARSZAWIE

Nauki 20-lecia

Dwadzieścia lat temu powróciła Polska do bytu niezależnego. Okres ten staje się już pomału historią. Rozpamiętywać jej tutaj nie będziemy. Chcemy tylko, by kogo z wieku stać na to, sięgnął pamięcią w „owe czasy“ i zechciał porównać to co przedtem było z tym co jest dzisiaj.

Młodsi muszą dla porównania sięgnąć do kronik i statystyki, chociaż i starszym takie liczbowe dowody dla przypomnienia przydać się mogą. Nie odwołując się tutaj do nich możemy jednak ogólnie powiedzieć, że zmiany zaszły ogromne. Urośliśmy od roku 1918 i spotężnieli.

Czy jednakże spółdzielczość na przestrzeni tych lat 20 również poszła tak bardzo naprzód? Czy dotrzymuje ona kroku postępowi spółdzielczości w innych krajach? Liczby mówią, że nie. Gdzie są tego przyczyny? W nas samych, czy w otaczających nas warunkach?

Jeden ze spółdzielców zwiedzających spółdzielczość szwedzką na zapytanie, czemu spółdzielczość szwedzka zawdzięcza swój rozkwit, taką otrzymał od jednego z dyrektorów odpowiedź:

„I my długo nie mogliśmy wyjść z naszą spółdzielczością z ulicy Ropuszej (aluzja do skromnych początków spółdzielczości angielskiej). Spółdzielnie nasze rozwijały się słabo a nawet często upadały. Społeczeństwo nie darzyło nas ani sympatią ani się nami specjalnie nie interesowało. Analiza tych przykrych stosunków doprowadziła do stwierdzenia, że brak siły przyciągającej do spółdzielni wynika przede wszystkim z małej ich rentowności, spowodowanej głównie szeroko praktykowaną wówczas w naszych sklepach sprzedażą na kredyt, co pociągało znowu za sobą konieczność kupowania towarów na kredyt. Gdyśmy to zrozumieli i przejęli się tym, rozpoczęliśmy ciężką i długą, czasami, wydawało się, beznadziejną walkę z tą niespółdzielczą metodą sprzedaży. Przez energiczną i wytrwałą propagandę na rzecz jedynie słusznej i zdrowej zasady spółdzielczej — sprzedaży wyłącznie za gotówkę — osiągnęliśmy ten skutek, że o kredycie dzisiaj w naszych spółdzielniach nie ma po prostu mowy. Od chwili gdy udało się nam zwalczyć plagę kredytową, zaczyna się wzrost rentowności i szybki rozwój naszej spółdzielczości. Wypłacanie coraz większych zwrotów od zakupów przyciąga do nas masy. Powiększające się fundusze społeczne i napływający kapitał udziałowy pozwalają na rozbudowywanie naszej produkcji spółdzielczej i przejście na zakup prawie wyłącznie gotówkowy. Dzisiaj 95% swoich zakupów dokonywujemy za gotówkę. I tu tkwi źródło wysokiej naszej rentowności“.

A jak jest u nas pod tym względem? Powiedziano mi tu kiedyś niedawno w jednej z nienajgorszych spółdzielni, że wypowiadając tak ostrą walkę kredytom Związek „Społem“ nie liczy się z realnymi warunkami życia. My, powiadają, pracując w spółdzielniach musimy iść na rękę naszym odbiorcom, gdyż inaczej stracimy ich. Prywatny handel chętnie kredytu udziela, przeto i spółdzielnia nie może go bez szkody dla siebie skasować. Potem poszły zapewnienia, że u nich kredytu udziela się tylko osobom pewnym. Przeważnie są to osoby, którym z racji ich stanowiska społecznego było by po prostu niepodobieństwem kredytu odmówić.

Zjednoczenie ziem polskich i niepodległość były w pojęciu Mielczarskiego postulatem nierozdzielnym. Niepodległość bez zjednoczenia uważał za efemerydę niezdolną do dłuższego istnienia, nie posiadającą dostatecznych sił dla zapewnienia istotnej niezależności nie tylko w dziedzinie politycznej, ale przede wszystkim dla gospodarczego rozwoju.

Prof. St. Wojciechowski

Nie będziemy się tutaj trudzić nad zbijaniem tych twierdzeń, — powiemy krótko: wykazy nieściągalnych należności po spółdzielniach, które trzeba dzisiaj spisywać na straty, zawierają nazwiska osób ongiś pewnych i odpowiedzialnych, a co do różnych lokalnych wielkości to my jako organizacja demokratyczna nie powinniśmy stosować żadnych wyróżnień.

Badając przeszłość i przyczyny słabego stosunkowo rozwoju naszej spółdzielczości, zastanawiając się, dlaczego nie spełniły się przewidywania Mielczarskiego o dogonieniu Anglików, śmiało można twierdzić, że to co powstrzymało w rozwoju spółdzielczość szwedzką, działa i na nasz ruch hamująco. Wniosek stąd, że dopóki nie zwalczymy u siebie plagi kredytowej, dopóty nie ruszymy z miejsca. A warunkiem koniecznym do jej zwalczenia jest przyjęcie kardynalnej zasady: „zacznijcie od samych siebie". Tu mam na myśli wszystkich stojących blisko spraw spółdzielczych, nie wyłączając pracowników sklepowych.

Nie bagatelizujmy więc zagadnienia kredytu, nazywając go złem koniecznym. Patrzmy na własne i obce przykłady. Stosując w naszych sklepach w dalszym ciągu sprzedaż na kredyt nie wyjdziemy „z ulicy Ropuszej", nie zdobędziemy mas dla naszej idei.

Zrozumienie tej prawdy powinno zachęcić i zagrzać do walki nie tylko przywódców, lecz i żołnierzy walczących na wysuniętych placówkach — pracowników sklepowych.

Bez ich współpracy i woli zwycięstwa walki tej nie wygramy.

Dbajmy o piękno mowy

Nie o to chodzi, by wyrażać się jakoś specjalnie kwieciście i ozdobnie, bo na to nie czas w sklepie i nie miejsce. Śmiesznym było by nawet, gdyby ktoś, ważąc sól i mąkę używał przy tych prozaicznych czynnościach jakichś górnolotnych, wyszukanych słów. Tak samo jak śmiesznym i drażniącym jest dla niektórych osób rozpowszechnione, niestety, zdrabnianie i spieszczanie wyrazów, z czym można się dosyć często spotkać w handlu. „Masełko, kapustka, chlebek, serek, kiełbaska", zamiast zwykłych nazw towaru, robi wrażenie przykrej przesady.

Więc nie o piękne słówka chodzi i nie o nadawanie pieszczotliwych nazw najzwyklejszym towarom i przedmiotom lub czarowanie kupującego przesadnym ugrzecznieniem, bo to jest wszystko tandeta słowna, lecz chodzi o rzecz ważniejszą i trudniejszą: o poprawny, wyraźny i zwięzły sposób wysławiania się. Chodzi o styl mowy czysty i prosty, odpowiadający naszej pracy.

Jak do tego dojść i jak się w tym doskonalić?

1) Przez poznawanie dzieł wielkich polskich pisarzy — stylistów,

2) przez głośne czytanie i wyraźne wymawianie słów,

3) przez pilne zwracanie uwagi na błędy swej mowy i staranne ich unikanie,

4) przez używanie takiej właśnie mowy czystej i wyraźnej zawsze, na codzień nie tylko „od święta", w stosunku do niektórych klientów lub w niektórych wypadkach.

Gorączkowość pracy w sklepie nie sprzyja takiemu wyraźnemu i wolnemu wymawianiu słów i dlatego

---

Czy zadaniom sprostamy? Sprostamy, jeżeli, zamiast lękać się ogromu trudów, z żywą radością weźmiemy się do pracy w nieomylnym przekonaniu, że na tej drodze tworzymy wielką i potężną Polskę Ludową — wielką bogactwem kultury, potężną zamożnością i uspołecznieniem ludu.

Romuald Mielczarski

specjalnie cenną jest umiejętność zwięzłego wysławiania się. Im mniej słów użyjemy dla wyrażania naszej myśli, tym dokładniej i wyraźniej słowa te będziemy mogli wypowiedzieć. Kto przyzwyczai się do takiej mowy, będzie jej z powodzeniem używał nawet w momentach wielkiego pośpiechu.

Dobre wysławianie się pracownika sklepowego jest wielką zaletą i pomocą w jego pracy. Zwłaszcza w sklepie spółdzielczym jest to specjalnie pożądane, bo oprócz zwykłych czynności handlowych naszym pracownikom przypada często rola propagatorów. A w tym ostatnim wypadku nie dość jest samemu coś wiedzieć — trzeba to również umieć wypowiedzieć.

K. Ś.

GOSPODARKA SKLEPOWA

Dekorujemy okna na święta

Zbliża się moment przygotowywania wnętrz sklepowych i wystaw okiennych na czas przedświąteczny. Należy więc zreasumować swoje projekty i ustalić, w jaki najbardziej prosty a efektowny sposób zareklamować towary świąteczne. Przygotowując plan trzeba pamiętać o następujących szczegółach:







1. Święta Bożego Narodzenia wypadają w okresie, kiedy natura tonie w całunie szarzyzny albo bieli śniegu. Budowle miast i wsi zlewają się z tłem otoczenia, stwarzając plamy bez specjalnego wyrazu. Taką płaszczyznę dobrze jest ożywić punktami kolorowymi — witrynami sklepów. Używajmy więc mocnych i soczystych kolorów. Czerwień, zieleń i błękit mają tu najwłaściwsze zastosowanie i operując tymi barwami wydobywamy efektowne kontrasty w dekoracji.

2. Wystawa musi przemawiać do widza. Umieszczone na niej towary obok harmonijnego ułożenia na tle symboli świątecznych powinny zawierać dodatkowe omówienia w formie plakatów-haseł lub plakatów o charakterze poradnika. Wszystkie te szczegóły muszą być tak powiązane, aby tworzyły całość.

3. Plastyczne wykonanie symboli

Ludzie, wśród których kooperacja nie rozwija się, wyróżniają się spośród innych nie tyle swoją biedą, ile niezdolnością do demokratycznego samorządu.

A. Scotton

świątecznych (choinki, świeczki, aniołki itp.) musi być jak najbardziej proste a równocześnie efektowne. Trzeba bezwzględnie unikać drobiazgowości przy wycinaniu z materiału dekoracyjnego wyżej omówionych symboli, bowiem wykonanie figury w najbardziej prostych i ogólnych liniach jest łatwiejsze i ciekawsze z uwagi na zasady dekoracji. Dla przykładu podajemy parę rysunków (a, b, i c).

O sposobie budowania wystaw, układania eksponatów, robienia i umieszczania haseł mówiliśmy szczegółowo w ubiegłym roku na łamach „Sprzedawcy Sp." Podkreślamy, że wystawa nie powinna być przeładowana. Towary należy grupować zwracając uwagę, aby artykułów spożywczych nie łączyć z chemicznymi, jak świeczki, mydełka itd. Spółdzielnie, które posiadają kilka okien wystawowych, powinny urządzić kilka odrębnych wystaw, a mianowicie: z artykułami nadającymi się na prezenty gwiazdkowe, artykułami spożywczymi do przygotowania ciast oraz ze słodyczami. Wszystkie te wystawy powinny zawierać odpowiednie plakaty propagujące produkcję spółdzielczą. Każda z wystaw powinna mieć odmienny charakter a kolorami materiałów dekoracyjnych, budową i ułożeniem towarów musi różnić się od innych.

W obecnym momencie nasuwają się następujące pomysły oparte na nowoczesnych sposobach dekoracyjnych.

Jeżeli chodzi o okna małe spotykane w spółdzielniach wiejskich lub małomiasteczkowych, to da się zastosować niżej podany rodzaj dekoracji:

Wewnątrz wystawy na szybie okna umieszczamy ażurową sylwetkę choinki, to znaczy, z arkusza kartonu wielkości okna wystawowego wycinamy w środku otwór o kształcie choinki (rysunek Nr 1) i naklejamy na szybę. Dla urozmaicenia pozostałych płaszczyzn można wyciąć kilka gwiazdek. Na liniach kończących się gałęzi choinki, wewnątrz okna wystawowego umieścić odpowiednie półeczki, na których ułożone będą towary. Wystawę trzeba możliwie silnie oświetlić z góry, tak, aby lampy nie było widać z ulicy. (Rysunek Nr 2). Okna duże należy urozmaicić kolorowymi wycinkami w ten sposób, aby były one uzupełnieniem dekoracji wewnątrz okna wystawowego. Jeżeli na przykład na szybie okna wystawowego umieścimy wycinankę przedstawiającą kilka świeczek na gałązce choinki, to wówczas od wszystkich wy-

Rys 1



Rys. 2



Każde zdrowe społeczeństwo dąży do tego, by się skupić, złączyć, związać ściśle i trwale.

Ks. W. Potrzebski

stawionych towarów należy do tego punktu doprowadzić sznureczki kolorowe albo tasiemki; jeżeli umieszczamy napisy na szybie i „Wesołych Świąt“ albo „Na Święta“, nie należy już ich używać wewnątrz wystawy. Przy powyższym stosowaniu wycinanek trzeba szybę zabezpieczyć przed zamarzaniem przez wycieranie spirytusem z dodatkiem kilku kropel gliceryny.

Urządzając wystawy w ten czy inny sposób pamiętajmy, aby wyglądały one czysto i estetycznie.

J. Herbst

Sprzedaż jaj na wagę

W numerze 53 Dziennika Ustaw ogłoszone zostało rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13 lipca 1938 r. o sprzedaży w wewnętrznym handlu detalicznym jaj kurzych na wagę.

Na podstawie tego rozporządzenia sprzedaż jaj kurzych w wewnętrznym handlu detalicznym może być dokonywana tylko na wagę, a nie na sztuki, przy czym kupiec obowiązany jest umieścić odpowiednie napisy, uwidoczniające, czy sprzedawane jaja są świeże czy też konserwowane.

Rozporządzenie zastrzega, że postanowienia jego nie dotyczą detalicznej sprzedaży jaj, dokonywanej bezpośrednio przez hodowców kur.

Wykroczenia przeciwko postanowieniom rozporządzenia karane będą na podstawie ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Rozporządzenie weszło w życie z dnia 29 sierpnia 1938 r.

Za dużo — za mało

Często zdarza się i jest to w handlu nieuniknione, że przy ważeniu towarów krajanych lub owoców nie możemy utrafić wagi i trzeba bądź dokrawać, czego kupujący nie lubią, bądź odkrawać, co jest znowu dla sklepu niedobre, bo zbierają się skrawki, które później zostają i idą do odpisów. Przy ekspediowaniu owoców znowu tracimy często dużo czasu na dobieranie odpowiednich sztuk do właściwej wagi. W sytuacjach takich zwracamy się nieraz do kupującego z zapytaniem — propozycją np.: „Czy nie szkodzi, że będzie 20 gramów więcej?“

Kupujący przeważnie nie oponuje, ale bywa i tak, że jest z tego powodu jakby trochę zakłopotany i niezadowolony. Pochodzi to często stąd, że nie potrafi on prędko porachować, czy wyliczona przez ekspediującego różnica w cenie odpowiada różnicy na wadze. Nie mogąc wyliczenia sprawdzić, nieufny przeważnie kupujący ma wrażenie, że nie jest we właściwy sposób załatwiony.

Usilnie polecamy w takich razach wyraźnie wyliczyć kupującemu. Ot np.: „jest 20 gramów więcej, kilo kosztuje 2 zł., a zatem różnica za nadwagę wynosi 4 gr., razem więc należy się 2 zł. i 4 grosze“.

Oczywiście, gdy kupujący choć przez moment waha się z wyrażeniem swej zgody na nadwagę lub w ogóle się nie zgadza, to nie trzeba z tego powodu robić kwaśnej miny, lecz z całą uprzejmością załatwić go zgodnie z jego życzeniem.

Znane mi są wypadki, że na skutek nietaktownego postępowania personelu sklepowego w takich razach kupujący wychodzili ze sklepu nic nie kupiwszy. Trzeba się więc bardzo liczyć z drażliwością klientów.

Czołowy odcinek organizacji to planowość, której zadanie stanowi wszechstronne doskonalenie się w ukrócaniu marnotrawstwa wysiłków, osiąganie możliwie najwyższej nadwyżki energii przy najmniejszych wysiłkach i gromadzenie zasobów energii potencjalnej, Planowość to ziszczenie naczelnych zasad energetyki społecznej.

Z Chmielewski

O bulionach, przyprawach i zupach

Porównawcze zestawienia danych statystycznych o spożyciu różnego rodzaju produktów w Polsce i za granicą wykazują, że zagadnienie racjonalnego odżywiania nie znajduje u nas dostatecznego zrozumienia.

Obiektywnie trzeba przyznać, że rozwiązanie tego rodzaju sprawy nie jest tylko kwestią kultury, czy uświadomienia. Czynnik zamożności stanowi tu bardzo wiele i u nas właśnie jest on poważnym hamulcem.

Dzięki jednak pracy uczonych, ich popularnym broszurom, dzięki nieocenionym pogadankom radiowym, a także wprowadzeniu do programów zreformowanego szkolnictwa pewnych zagadnień traktujących o życiu i higienie — sprawa racjonalnego odżywiania poczyna budzić u nas coraz większe zainteresowanie i zrozumienie.

Praktycznie zagadnienie to jest trudne do rozwiązania, ponieważ wymaga obszernej znajomości wartości odżywczej artykułów spożywczych.

Najczęściej różne trudności przy wyborze produktu oraz jego przygotowaniu powodują, że spożywane potrawy nie posiadają wysokich wartości odżywczych, lub posiadają je w stopniu niedostatecznym.

Dużą pomoc uzyskuje gospodyni w postaci gotowych skoncentrowanych bulionów, zup, rosołów, przypraw do zup itp. wyrabianych fabrycznie w formie kostek i tabletek lub w płynie. Wartość skoncentrowanych bulionów wynika z zastosowania do ich wyrobu surowców pochodzenia roślinnego i zwierzęcego, doskonale spreparowanych, co czyni je pożywnymi i lekko strawnymi.

Surowce te stanowią: tłuszcze, białko tak konieczne do odbudowy komórek organizmu ludzkiego, sole mineralne, zgęszczone wyciągi mięsne i warzywne, nadto zaś ekstrakty smakowe i zapachowe, decydujące o łatwości trawienia przez zdolność pobudzania organów trawiennych do obfitego wydzielania soków trawiennych. Poza tym przyprawy te są produkowane w warunkach wysoce higienicznych i składają się jedynie z istotnie potrzebnych organizmowi składników skondensowanych — bez żadnych zbytecznych obciążeń.

Skoncentrowane buliony znajdują coraz szersze zastosowanie z uwagi na swe liczne zalety, z których najważniejszą jest wysoka wartość odżywcza, jak również łatwość stosowania. Wzgląd ten jest cenną zaletą, bowiem udostępnia użycie każdemu na podstawie podanego przepisu. Również i przechowanie jest bardzo łatwe, wymaga bowiem jedynie suchego miejsca i szczelnie zamkniętego naczynia.

Ze względu na masową produkcję tych artykułów cena ich jest stosunkowo bardzo niska, przez co są one dostępne dla szerokich rzesz konsumentów.

Na zakończenie kilka informacji:

Zakłady Wytwórcze „Społem“ w Kielcach uruchomiły dział bulionów i przystąpiły do produkcji bulionu w kostkach, zup w tabletkach oraz przypraw do zup, sosów itp. Będziemy więc mieli omawiane artykuły własnej produkcji— z własnych zakładów. Produkcja odbywać się będzie z zastosowaniem wszelkich zdobyczy higieny, przy pomocy nowoczesnych urządzeń oraz pierwszorzędnych wysokowartościowych surowców, co w sumie da gwarancję dobroci produktów.

M. Rumistrzewicz

Robotnik, zamiast jako żywy człowiek być czynnikiem i celem produkcji, stał się jak martwe rzeczy najzwyczajniejszym środkiem produkcyjnym, niewolnikiem maszyny, przedmiotem zysku albo raczej wyzysku przez kapitał.

dr. Teodor Kubina, biskup częstochowski

Wyroby „Społem" na czasie

Zbliża się okres przedświąteczny, okres wzmożonych obrotów, w skład których oprócz mąki, koloniałów itp. towarów wchodzi cały szereg artykułów produkowanych przez Zakłady Wytwórcze „Społem".

Należy pamiętać, że jednym z ważniejszych czynników wpływających na zwiększenie obrotów jest należyte zaopatrzenie sklepów. W związku z tym trzeba dokładnie przestudiować cennik Zakładów Gdyńskich, Włocławskich, Kieleckich i po głębokim przemyśleniu, co i w jakich ilościach zakupić — przesłać niezwłocznie swoje zamówienie do właściwego oddziału „Społem".

Niezwłocznie! — bo do świąt czasu niewiele, a wieloletnie doświadczenia wykazują, że tylko te spółdzielnie otrzymują na czas i w komplecie zamówiony towar, które formalności związane z zakupem załatwiają w odpowiednim czasie.

Od naszych spółdzielczych wytwórni wymagamy, aby pracowały racjonalnie i oszczędnie, a równocześnie żądamy, aby zlecenia spółdzielni załatwiały z precyzyjną sprawnością. To wszystko jest wykonalne jedynie pod warunkiem, że współpraca spółdzielni, oddziałów Związku i wytwórni będzie jak najbardziej zharmonizowana.

Musimy pamiętać, że spółdzielni z roku na rok przybywa, że normalne zapotrzebowania rosną, a świąteczne są większe od normalnych wielokrotnie, że wszystkie wysyłane do spółdzielni artykuły muszą być świeże, a więc, wyprodukowane niemal w ostatniej chwili itd. itd. Aby temu wszystkiemu podołać, Zakłady muszą pracować planowo, a więc przynajmniej częściowo produkować na zamówienia. — Szczególniej ważne to jest dla Zakładów Rybnych w Gdyni i Wytwórni Włocławskich, ponieważ w asortymentach swych posiadają dość dużą ilość artykułów nie nadających się do dłuższego magazynowania.

Trzeba wziąć pod uwagę, że w okresie przedświątecznym wszystkie zamówienia są pilne. — Muszą być one wykonane w kolejności wpływu i żadne wyjątki nie mogą mieć miejsca; a więc trzeba się liczyć z tym, że uwagi na zleceniach w rodzaju: „pilne", „b. pilne" itp. skutku odnosić nie będą. — Zamówienia nadesłane w ostatnich dniach przed świętami mogą wywołać komplikacje, niedokładności w wykonaniu, a w rezultacie reklamacje i nieporozumienia.

Dla ułatwienia pracy wymienimy Zakłady Wytwórcze „Społem" i wyliczymy wszystkie te artykuły z marką „Społem", na które należy obecnie zwrócić specjalną uwagę chociażby z tego względu, że w okresie przedświątecznym zapotrzebowanie na nie będzie znacznie wzmożone.

Przede wszystkim należy zwrócić uwagę na **Zakłady Rybne w Gdyni** dostarczające ryby wędzone, różne marynaty i konserwy rybne.

Spółdzielnie posiadają cennik, a poza tym pełny asortyment z cenami jest podawany w komunikatach handlowych.

Artykuły produkowane przez Zakł. Rybne w Gdyni cieszą się dużą pokupnością, a na wieczór wigilijny są potrzebne w każdym domu.

W Zakł. Wytw. w Kielcach należy zamówić pastę i zaprawę do podłóg, płyn do czyszczenia metali, proszek do szorowania, ponieważ przy przedświątecznych porządkach są to artykuły niezbędne dla każdego gospodarstwa domowego.

Nie wspominamy o mydle do prania i innych produktach codziennego użytku, bo tego niewątpliwie w sklepach spółdzielni nie brak.

Na choinkę potrzebne są świeczki, a na prezenty świąteczne znakomicie na-

---

Nie może być porządku i kontroli w handlu i przemyśle, dopóki nie będzie porządku i kontroli w sferze spożycia.

H. Müller

dają się: woda kwiatowa, kolońska i lawendowa, mydełka toaletowe i do golenia, a oprócz tego wszystkie pozostałe kosmetyki. — Można duże ilości tych artykułów sprzedać lecz trzeba kupującym poddać odpowiednią myśl.

W zamówieniu do Kielc należy pamiętać również o musztardzie, occie, a poza tym o nowych produktach „Społem", które prawdopodobnie będą już w najbliższych dniach wysłane tj. **o bulionach, przyprawach do zup i zupach w kostkach.**

Wreszcie przy układaniu zamówień do **Zakładów Wytw. we Włocławku** trzeba zwrócić specjalną uwagę:

1. na marmoladę, powidła i dżemy potrzebne do ciast,
2. na olejki do ciast, cukier wanilinowy i proszek do pieczenia — „Wypiek",
3. wszelkiego rodzaju cukierki i czekoladę,
4. **cukierki choinkowe i ozdobne,**
5. pierniki i herbatniki,
6. galaretki owocowe i budynie,
7. skórkę pomarańczową.

Aktualny jest obecnie cennik Nr 28, rozesłany do spółdzielni i oddziałów w pierwszej połowie b. m.

Przy okazji zwracamy uwagę, że w ostatnich latach ogromnie rozpowszechniło się przygotowanie ciasta z użyciem proszków do pieczenia, gdyż jest znacznie łatwiejsze i tańsze niż z drożdżami.

Na rynku polskim jest kilkanaście firm produkujących proszki, lecz tylko kilka z nich pracuje w odpowiednich warunkach i wytwarza produkty pełnowartościowe.

Zły proszek naraża gospodynie na poważne straty gdyż psuje kosztowne ciasto. To samo spowodować może użycie proszków zasadniczo dobrych, lecz zbyt długo magazynowanych, ponieważ proszki stare tracą na sile spulchniania ciasta.

Należy więc dbać o świeży towar i odnowić zapasy, oczywista rzecz we właściwym i pewnym źródle jakim są własne Spółdzielcze Zakł. Wytw., „Społem".

B. B.

WIADOMOŚCI TOWAROZNAWCZE

Węgiel jako artykuł opałowy

Wśród materiałów opałowych węgiel zajmuje pierwsze miejsce.

Wystarczy wspomnieć o znaczeniu węgla jako podstawowego surowca dla przemysłu, kolei, żeglugi oraz jako środka, przy pomocy którego otrzymujemy ciepło tak niezbędne jako czynnik rozwoju i postępu technicznego. Poza tym, węgiel jako środek opałowy musi być nabywany przez każdą rodzinę, instytucję czy przedsiębiorstwo do ogrzewania mieszkań, biur i pomieszczeń fabrycznych.

Ta powszechność użytkowania, ta rola, jaką węgiel odgrywa w naszym życiu codziennym, czyni go artykułem opałowym pierwszej potrzeby równie niezbędnym, jak artykuły spożywcze.

Wśród krajów europejskich bogato obdarzonych przez naturę w węgiel, Polska znajduje się na trzecim miejscu po Anglii i Niemczech. Węgiel nasz skupiony jest w trzech zagłębiach: śląskim, dąbrowskim i krakowskim.

W zagłębiach tych znajdują się wszystkie gatunki węgla, oprócz antracytu, idealnie czystego węgla, zawierającego minimalne ilości składników obcych, oraz węgla tłustego, silnie spiekającego się, używanego do produkcji koksu hutniczego. Obecnie po przyłączeniu Śląska Zaolzańskiego Polska posiadać będzie i te dwa gatunki węgla.

Wydobycie we wszystkich trzech zagłębiach wynosi obecnie około 36 milio-

Spółdzielczość jest dzisiaj jedyną formą pracy zbiorowej, przy pomocy której można rozwiązywać różnorodne zagadnienia natury gospodarczej.

J. Jasiński



Praca w kopalni węgla

nów ton rocznie, z czego opał domowy zużywa ok. 3 milionów ton, przemysł, żegluga i koleje — około 18 milionów ton. Pozostały węgiel wysyłany jest na eksport do różnych państw europejskich i zamorskich.

Należy nadmienić, że kopalnictwo węglowe w Polsce jest skartelizowane a naczelną organizacją tego przemysłu, która reguluje zbyt węgla, jest Polska Konwencja Węglowa.

Jeżeli chodzi o handel węglem, to jest on tak zorganizowany, że kopalnie nie prowadzą sprzedaży bezpośrednio drobnym odbiorcom, tak zw. detalistom. Drobni sprzedawcy, (np. spółdzielnie) muszą zamawiać węgiel za pośrednictwem wielkich hurtowników tak zwanych odbiorców klasy „A".

Takim hurtowym dostawcą węgla dla spółdzielni jest Związek „Społem". Hurtownia „Społem" pracuje w zakresie węgla z 13 towarzystwami i koncernami węglowymi, które reprezentują przeszło 40 kopalń.

Jakkolwiek obroty Związku tym artykułem corocznie poważnie wzrastają, to jednak w stosunku do ogólnego zużycia węgla opałowego w kraju są one jeszcze nieduże.

Na ten niekorzystny stan rzeczy składa się szereg przyczyn, a najważniejsza z nich to warunki kupna na kredyt, z których korzysta wiele spółdzielni, kupując węgiel u prywatnych hurtowników. Nie trzeba długo uzasadniać szkodliwości tego rodzaju polityki zakupów, prowadzonej przez niektóre spółdzielnie, zwłaszcza przy takim artykule jak węgiel, gdzie istnieją duże możliwości wprowadzenia w błąd kupującego.

Następną nie mniej ważną przyczyną

Byt jednostki jest ogniwem drobnym w łańcuchu ciągłym pokoleń, kroczących przez teraźniejszość z przeszłości w przyszłość.
B. Siwik

małego stosunkowo udziału organizacji spółdzielczych w handlu węglem opałowym na rynku wewnętrznym jest nieprowadzenie przez większość spółdzielni sprzedaży tego artykułu w ogóle.

Należy nadmienić, że zorganizowanie sprzedaży węgla nie przedstawia dla spółdzielni większych trudności ani też żadnego ryzyka. O ile spółdzielnia nie posiada specjalnego składu, co jest bardzo często powodem nieprowadzenia sprzedaży, może sprowadzać węgiel na podstawie z góry zebranych wśród członków zamówień z dostawą wprost z wagonu do piwnicy zamawiających. Będzie to ekonomiczny i korzystny sposób zaopatrywania spożywców w węgiel, bowiem usuwa on koszty zwózki na skład, magazynowania i zwózki ze składu do mieszkania zamawiającego.

Oczywiście jak przy każdym innym artykule tak i przy węglu sprzedający musi posiadać znajomość zwyczajów panujących w handlu węglem, a więc jakości i wartości opałowej węgla z poszczególnych kopalń, jego właściwości palnych, ceny kupna, sposobu zamawiania, przechowywania itp.

Wiadomości w tym zakresie, poza kierownikami spółdzielni, powinni posiadać również i ci pracownicy spółdzielni, którzy bezpośrednio stykają się z odbiorcami, a więc sklepowi.

Trzeba bowiem pamiętać, że jako pracownicy w służbie spółdzielczej mamy obowiązek nie tylko uczciwie ważyć, mierzyć i liczyć, ale musimy prowadzić jednocześnie wśród kupujących akcję uświadamiającą, jak należy postępować z węglem, aby ekonomicznie wykorzystać jego wartości opałowe.

Jeśli chodzi o jakość węgla, to każdy gatunek będzie dobry na opał, o ile nie będzie zawierał kamienia i przerostów.

W handlu spotykamy węgiel z kopalń śląskich, dąbrowskich i krakowskich. Jak wiadomo, jest to węgiel o różnych właściwościach palnych, o różnej wartości użytkowej i różnej cenie. Węgiel wydobywany z pokładów głębokich będzie zawierał więcej czystego węgla, będzie lepszy, ale zato znacznie droższy. Natomiast węgiel z pokładów płytkich będzie już gorszy, zarówno pod względem wydajności ciepła jak i czystości. Z uwagi jednak na swą niską cenę bywa on również chętnie nabywany na opał domowy, zwłaszcza przez niezamożnych konsumentów wiejskich.

Te różnorodne gatunki węgla, jakie spotykamy w sprzedaży, trudne są do rozpoznania nawet dla tych, którzy mają stale do czynienia z węglem. Dlatego też, aby mieć pewność, że kupujemy węgiel właściwej marki i po uczciwej cenie, należy go zamawiać u takiego hurtownika, do którego mamy pełne zaufanie. Nie potrzebujemy tu przypominać, że takim dostawcą dla spółdzielni jest ich własna Hurtownia Związkowa.

Węgiel na opał domowy powinien posiadać zupełnie inne właściwości niż węgiel używany do celów przemysłowych. Pierwszym warunkiem dobrego węgla opałowego będzie jego łatwość zapalania się. Nadto dobry węgiel opałowy nie powinien przy spalaniu zalewać rusztów szlaką, bowiem szlakując tworzyłby twardą i trudną do usunięcia skorupę. Również czystość węgla, tj. oddzielenie przerostów i kamienia będzie nie mniej ważnym warunkiem jego dobroci jako materiału opałowego. Wprawdzie kamienie i przerosty znajdują się również w węglu pochodzącym z pierwszorzędnych kopalń. Dowodzi to jednak, że taki węgiel jest źle sortowany.

Poza tym co wyżej powiedzieliśmy o właściwościach dobrego węgla, kierownicy spółdzielni oraz sklepowi prowadzący sprzedaż powinni wiedzieć, że w okresie letnim, kiedy zbyt węgla napotyka na trudności, węgiel jest tańszy,

---

Na spółdzielnię więc zapatrywać się musimy jako na zrzeszenie ognisk domowych w celu wspólnego zaopatrywauia się w dobra dla zaspokajania potrzeb, związanych przede wszystkiem z odżywianiem.

Dr. M. Orsetti

bowiem kopalnie udzielają specjalnych rabatów. Spółdzielnie, które mają w tym czasie zapotrzebowanie na nieco większe ilości, mogą uzyskiwać bardzo dogodne warunki kupna. Natomiast w tak zw. sezonie, tj. w miesiącach: wrzesień — listopad, a o ile zima jest ostra to i w grudniu — lutym stosowane są ceny normalne oraz istnieją trudności przy terminowej dostawie. Dlatego też spółdzielnie zasobniejsze, prowadzące sprzedaż węgla na przestrzeni całego roku zakupują go na zapasy zimowe w miesiącach letnich.

Przechowując większe ilości węgla nie należy zapominać o zachowaniu właściwych środków ostrożności a przede wszystkim trzeba pamiętać o magazynowaniu go w takim miejscu, aby był w dostateczny sposób chroniony przed słońcem, deszczem i śniegiem i nie stracił swojej wartości.

Należy podkreślić, że ważnym czynnikiem powodzenia tego działu sprzedaży będzie zapewnienie sobie dostawy dobrego węgla opałowego. Skład powinien być zawsze należycie zaopatrzony nie tylko w węgiel, ale i w drzewo opałowe, bowiem zapas na składzie towaru odpowiedniej jakości będzie dla spółdzielni najlepszą reklamą. O ile spożywca potrzebujący opału zajdzie do składu i zobaczy ładnie prezentujący się towar, a przy tym zostanie grzecznie obsłużony to niewątpliwie będzie on naszym stałym klientem, a skład nasz będzie miał zapewnione powodzenie.

Br. Nowak

Będziemy jeść polskie śledzie

Były czasy — i to bodaj nie tak dawne — kiedy w Polsce śledzie sprowadzano wyłącznie z zagranicy. Zjadaliśmy ich wiele, za miliony złotych rok rocznie, a łapali je dla nas Norwegowie, Holendrzy albo Anglicy.

I kto wie, czy niejeden z nas, słysząc o śledziach norweskich, holenderskich, angielskich albo niemieckich, nie wyobraża sobie, że te ryby są hodowane przez owe ludy, skoro ich nazwy noszą.

A tymczasem tak nie jest.

Śledź jest bezpański do chwili, w której go schwytano. I łapać go każdemu wolno. Bo morza należą do wszystkich i do nikogo. Każdy ma prawo przypływać statkiem i łowić tam, gdzie mu się podoba.

Może więc i polski rybak przypłynąć na te wody, w których roi się od wielkich ilości śledzi, i łowić je.

A jednak, niestety, nie łowi ich i sprowadzamy ich jeszcze rok rocznie za miliony złotych. I tak: w 1936 r. sprowadziliśmy z zagranicy ryb za 20 milionów złotych, w 1937 jeszcze więcej, bo aż za 24 miliony. Nasi rybacy zaś złowili w r. 1936 ryb zaledwie za 600.000 zł.

Dlaczego tak mało?

Na to pytanie ciśnie się na usta bardzo wiele odpowiedzi.

Prawda, że mamy świetnych rybaków — Kaszubów. Mieszkają oni od prawieków nad Bałtykiem i są zaprawieni do ciężkiej walki z morzem.

Lecz Kaszubi, chociaż byli zawsze świetnymi rybakami, chociaż nawet w swej pracy uznawali zasady spółdzielczości, gdyż zrzeszali się w spółki rybackie, tak zwane „maszoperie", chociaż pracowali ciężko i wytrwale — mieli jedną wielką przeszkodę w pracy: trzymali się języka i wiary praojców i chociaż Polska już dawno zniknęła z mapy Europy, wyznawali hasło: „Nie masz Kaszub bez Polonii, a bez Kaszub Polski!"

Więc chociaż byli rybakami, chociaż pracowali na zasadach spółdzielczych, to jednak im się nie wiodło, gdyż władze

---

— Najtrudniejszą robotę dnia zawsze spełniam przed śniadaniem.
— Cóż pan wtedy robi?
— Próbuję wstać z łóżka.

niemieckie chciały koniecznie Kaszubów przerobić na Niemców a gdy im się to po dobremu nie udało, robiły wszelkie utrudnienia kaszubskim rybakom, dając zato wszelką pomoc rybakom niemieckim.

I kto przed wielką wojną znalazł się na mierzei helskiej, ten miał możność widzieć kilka biednych wiosek, rozbrzmiewających mową kaszubską a przy nich na wodzie niewielkie łódeczki, na których nieustraszeni rybacy udawali się na połów.

Na tych małych łódeczkach nie można było płynąć daleko, gdzie łatwiej o ryby, to też połowy były zawsze skąpe i małowartościowe.

Na samym cyplu mierzei rozpościerała się miejscowość zwana Hel. Wszystkie domy w niej porządnie murowane, duży kościół i co najważniejsza — port, w którym zlekka kołysały się motorowe kutry.

Kto nie wiedział, dlaczego tak wielkie są różnice w wyglądzie tych wsi rybackich, zrozumiał, gdy usłyszał mowę rybaków. Niemiecka była i twarda. Tych rybaków rząd niemiecki chętnie popierał. Dla nich wybudował ładny port, im też dawał pożyczki na duże motorowe kutry i na dobre sieci. Niemieccy rybacy mogli łowić piękne ryby, gdyż wypływali daleko na morze.

Po powrocie wybrzeża do Rzeczypospolitej zmieniło się bardzo wiele. Nie trzeba o tym mówić — wszyscy wiemy, czym jest dziś Gdynia.

Rząd polski otoczył rybaków opieką i przydzielił im w nowym porcie cały basen na port rybacki. Rybacy kaszubscy mają dziś piękne kutry i wypływają daleko na Bałtyk.

Lepiej im się dzieje, niż za najlepszych dawniej czasów, ale dla nas to za mało.

My już kombinujemy, że w Bałtyku, na ogół ubogim w ryby, jest ich stanowczo dla nas, dla kilkudziesięciomilionowego państwa za mało.

Śledzi, tak jak przed wojną, zjadamy i dziś za miliony złotych a w Bałtyku prawie ich wcale nie ma. Trzeba wyjeżdżać po nie na morze Północne. Więc nasz rząd pomyślał sobie: Kaszubi są świetnymi rybakami, ale nie mają gdzie ryb łowić. Po co się mają męczyć zapuszczaniem i wyciąganiem próżnych sieci w Bałtyku, kiedy w innych morzach ryb jest zatrzęsienie. Damy im wielkie statki, na których będą mogli popłynąć na owe morza i zbudujemy port tylko dla ich własnych potrzeb. W Gdyni robi się przecie biedakom już za ciasno.

I z takiego „pomyślunku" powstał nowy port, który ku uczczeniu pamięci wielkiego króla Władysława IV nazwano Władysławowo.

Ten port wybudowano na Helu, tam gdzie znajdowała się nędzna wioseczka rybacka o szumnej nazwie „Wielka Wieś".

Budowa portu trwała kilka lat i była trudna i ciężka. Nieraz szalejące na Bałtyku burze niszczyły rozpoczęte prace i trzeba było zaczynać na nowo. Trzeba było w dno morskie wbijać na głębokość kilku metrów pale i dopiero na tych palach, na faszynowych „materacach" układać kamienne kesony.

Dopiero na tych sztucznych skałach podwodnych wybudowano betonową konstrukcję portu. Obecnie 14 i pół hektarów morza zamknięto dwoma wielkimi tamami, na których mrugają o zmroku latarnie wejściowe. Dwa długie mola czyli nadbrzeża zamykają basen wewnętrzny. Zachodnie posiada 770 metrów długości, wschodnie — 320 metrów. Głębokość wody w basenie dochodzi od czterech do sześciu metrów. Przez środek portu przebija molo wewnętrzne. Od portu długa na półtora kilometra bocznica kolejowa prowadzi do linii Gdynia — Hel.

Port Władysławowo powstał cicho i mało kto wie o jego istnieniu. Ale tam się dzieją rzeczy wielkiego znaczenia dla naszych rybaków, bowiem port będzie nie tylko miejscem schronienia

---

Proszę mi dać worek mąki, ale zapłacę dopiero za dwa miesiące, Czy dostanę?

Prezes spółdzielni: owszem, ale za dwa miesiące.

dla kutrów, które wróciły z dalekich połowów. Buduje się w nim cały szereg budynków, potrzebnych dla przemysłu rybnego, jak wędzarnie, fabryki konserw, beczek itp. Ale to jeszcze nie wszystko. Budowniczowie portu zamyślają o przekopaniu kanału przez mierzeję helską celem połączenia Zatoki Puckiej z wielkim morzem. Ten kanał będzie miał wielkie znaczenie dla wszystkich rybaków, mieszkających nad zatoką a udających się na połowy na morze. Dawniej musieli okrążać cypel Helu naokoło a po przekopaniu kanału droga do morza ulegnie ogromnemu skróceniu.

Trudno dziś przewidzieć, jakie znaczenie będzie miało wybudowanie portu rybackiego dla naszych Kaszubów. Ale z całą pewnością można rzec, że znacznie większe, niż wybudowanie portu (zresztą niezbyt wielkiego) przez Niemców na Helu dla tamtejszych rybaków niemieckich.

A wiecie, co jest tu zupełnie pewne?

A to, że będziemy jeść polskie śledzie!

Ł. Życki - Małachowski

GŁOSY CZYTELNIKÓW

Manka sklepowe

Mamy dwie grupy mank: dozwolone i niedozwolone.

Manko dozwolone zostało ustalone przez większość spółdzielni w stosunku:

$1/4\%$ od sprzed. towarów spożywczych
1% „ „ pieczywa
2% „ „ wędlin

lub $1/2\%$ od ogólnego obrotu albo 1% od towarów mankowych.

Z powyżej wymienionych, najważniejszą jest grupa pierwsza t.j. sprzedaż towarów przeważnie w drobnych ilościach, które powodują szybkie wzrastanie manka. Dlatego należy zwrócić dużą uwagę na samą ekspedycję, jak również na pomieszczenia dla przechowywania towarów.

Mając wygodne pomieszczenia, możemy planowo, grupami przechowywać wszystkie towary i w ten sposób będzie zahamowany częściowo wzrost manka.

Jeżeli zauważyliśmy kiedykolwiek braki czy to w urządzeniach czy w sprzęcie, powinniśmy zażądać natychmiast uzupełnienia, celem uniknięcia szkód tak dla spółdzielni, jak i dla sprzedającego.

Dla ekspediowania musimy mieć odpowiedni zapas toreb, których wartością zostaje obciążony sklepowy (wa), lecz cena 1 kg. toreb nie jest pokryta przez sprzedany 1 kg. jakiegokolwiek towaru. Więc i tu trzeba oszczędzać. Choćby tylko na takich sprzedażach jak: sól, otręby, łuszczki.

Plagą jest ważenie z nadwagą. Trzeba to koniecznie usunąć.

Jedynym wyjściem byłoby nabycie wag automatycznych, które przyczyniłyby się do sprawniejszej ekspedycji, jak również usunęłyby szybko przyzwyczajenie klientów do otrzymywania nadwagi.

Przy sprzedaży pieczywa mamy największą trudność w zestawianiu zamówień na dzień następny. Ułatwieniem jest tu lista członków i orientacja, ilu innych odbiorców kupuje w naszym sklepie. W razie niesprzedania całego transportu należy w porozumieniu z zarządem obniżyć cenę i wyprzedać całą pozostałość.

Nie czynić dużych zapasów w sklepie, bo lepiej robić mniejsze zamówienia, a częściej.

Malarz do swego przyjaciela: ja tak cierpię w życiu, że postanowiłem zrobić ze sobą koniec.

Na jaki rodzaj śmierci zdecydowałeś się? Trucizna? gaz? kula?

Żadna z tych rzeczy, — waham się w wyborze między piorunem i trzęsieniem ziemi.

Wędliny najlepiej zamawiać tylko takie, które mają największy popyt w danej dzielnicy.

Latem ograniczać nabywanie wędlin wogóle.

W zakończeniu podkreślić należy, że i czystość przyczynia się do skutecznej walki z mankiem, jak również przyciąga odbiorców i daje nam większy obrót. Zwiększając obrót — zmniejszamy manko.

K. Wasik

Co mamy do zrobienia

Już teraz należy robić przygotowania do okresu przedświątecznego i świątecznego; trzeba pamiętać, że miesiąc grudzień jest w naszych sklepach najbardziej pracowitym miesiącem, wymagającym specjalnego przygotowania. Miesiąc grudzień daje zazwyczaj największe obroty w sklepie, a jednocześnie — dobrze i w porę przygotowany sklep powinien dać należyty rezultat dochodowy.

Przede wszystkim należy odpowiednio przygotować zamówienia i skompletować asortyment; w pierwszym rzędzie powinno się zaopatrzyć sklep w artykuły, które się sprzedaje na tradycyjnego „Mikołaja" (6 grudnia) — a więc wyroby cukiernicze, czekoladę, cukierki, pierniki itp. wyroby produkcji „Społem" we Włocławku.

Trzeba pamiętać o okresie postu, tzw. adwentu — i odpowiednio sklep zaopatrzyć w śledzie, piklingi, marynaty rybne, marmolady, powidła, dżemy, sery itp. (adwent zaczyna się 27 listopada).

Na te okresy powinny być przygotowane odpowiednie wyroby — a na pewno będzie dobry skutek i wszystkie przygotowane towary sprzeda się, bo „Nie pokażesz — nie sprzedasz" mówi przysłowie.

Na okres świąteczny sklepowy powinien zamówić odpowiednie ilości dobrej mąki do wypieku oraz przypraw do ciast; następnie ważną rzeczą są owoce świeże i suszone oraz przetwory owocowe: jabłka, pomarańcze, śliwki suszonc, kompot, dżemy, powidła, marmolada, daktyle itp.

Z innych towarów należy pamiętać o uzupełnieniu (po „Mikołaju") asortymentu wyrobów cukierniczych i pierników, zamówić świeczki choinkowe i inne przybory i zabawki na choinkę, zapewnić sobie dostawę orzechów, korzeni, grzybów i innych przypraw.

Słowem — już na początku grudnia nasze sklepy muszą wyglądać świątecznie i zasobnie — a niewątpliwie w tym okresie dużo utargujemy i zdobędziemy naszych odbiorców a w przyszłości członków.

Kurs dla kandydatów na kierowników spółdzielni

Z roku na rok zwiększa się zapotrzebowanie na kierowników wielosklepowych spółdzielni. Na stanowisku tym wymagane jest częstokroć prowadzenie rachunkowości, a w każdym wypadku jej gruntowna znajomość. Chcąc zadośćuczynić potrzebie Związek organizował odpowiednie kursy — ostatni tego typu kurs odbył się w 1928 roku.

Obecnie chcąc dać możność przygotowania się czynnym pracownikom spółdzielczym do funkcji kierowniczych, Związek organizuje 6-tygodniowy kurs dla kandydatów na kierowników spół-

---

— Powiedz mi, chłopcze, dlaczego ty właściwie chcesz się z tą dziewczyną żenić? Ani ona ładna, ani bogata — perswadował ojciec swemu zdecydowanemu na małżeństwo synowi.

— Ja po prostu kocham Idę i to jest chyba dostatecznym powodem i przyczyną zamierzonego przeze mnie małżeństwa.

— Nie, mój chłopcze, odpowiada doświadczony ojciec — to nie jest dostateczny powód, to jest w najlepszym razie tylko usprawiedliwienie.

dzielni. Kurs ten odbędzie się w czasie od 17 kwietnia do 27 maja 1939 r.

Szczegółowe informacje dotyczące tego kursu znaleźć można w numerze 20 „Społem" z dnia 25/X. br.

Zgłoszenia na kurs od osób odpowiadających warunkom przyjmuje Wydział Lustracyjny i Społeczno-Wychowawczy „Społem" w Warszawie, ul. Grażyny 13, do dnia 28 lutego 1939 roku.

Spółdzielcze kalendarze na 1939 r.

Wzorem lat ubiegłych Związek „Społem" wydaje na 1939 r. cztery rodzaje kalendarzy:

kalendarz książkowy
„ kieszonkowy
„ plakatowy
„ propagandowy produkcji.

Spółdzielczy Kalendarz Książkowy wydany w bardzo pięknej szacie zewnętrznej ma służyć pogłębieniu wiedzy spółdzielczej, gospodarczej i obywatelskiej.

Inne zadanie spełnia **Spółdzielczy Kalendarz Kieszonkowy** wydany w formacie odpowiednim do przechowywania w kieszeni. Kalendarz ten, to mały podręcznik instrukcyjny dla członków władz, pracowników i działaczy spółdzielczych.

Pozostałby jeszcze do omówienia **Kalendarz plakatowy,** który ozdobiony pięknym rysunkiem przez wywieszenie go w lokalu społecznym lub prywatnym spełnia swą rolę użytkową, a jednocześnie jest czynnikiem propagandowym.

Mały **kalendarzyk propagandowy produkcji** zawierający obok kalendarium dane o Zakładach Wytwórczych „Społem" będzie dołączany przez oddziały do zamówień świątecznych.

Oddając do rąk społeczeństwa powyższe kalendarze uważamy, że została spełniona tylko część pracy. Nie wystarczy bowiem wydać — trzeba dotrzeć do członków i sympatyków naszego ruchu, by kalendarze te zostały przez nich odpowiednio zużytkowane.

W akcji tej wydatna zasługa winna przypaść w udziale pracownikom sklepowym.

Oni bowiem mając bezpośredni kontakt z kupującymi mogą w różnych formach wziąć na swe barki odpowiedzialność za to, że każdy kupujący nabędzie kalendarz książkowy.

Natomiast kalendarz kieszonkowy — to nieodłączny towarzysz pracownika spółdzielczego.

Stanisław Thugutt. Wykłady o spółdzielczości. 10 zeszytów. Str. 160. Cena 2 zł.

Wydana ostatnio przez Związek „Społem" nowa praca Stanisława Thugutta wzbogaca literaturę spółdzielczą o cenne wydawnictwo z zakresu ideologii spółdzielczości.

„Wykłady o spółdzielczości" obejmują zakres wiedzy o ruchu spółdzielczym od jego zarania do chwili obecnej zarówno w Polsce jak i za granicą.

Wykłady te zostały ujęte w dziesięciu oddzielnych zeszytach.

Nadają się one do prac samokształceniowych i poznanie ich niewątpliwie rozszerzy zakres wiedzy o ruchu spółdzielczym.

Redaktorzy: Kazimierz Śliwowski i Józef Łaniewski
Redaktor odpowiedzialny: Kazimierz Śliwowski

Wydaje „SPOŁEM" Związek Spółdzielni Spożywców Rzpl. Polskiej Warszawa, Grażyny 13, tel. 4-32-45. Konto w Poczt. Kasie Oszczędn. 81-800 (Bank „Społem")

Wychodzi co miesiąc oprócz wakacji. Prenumerata roczna 1 złoty 50 groszy
Numer pojedynczy 15 groszy. Nakład 2.800 egzemplarzy.

Rob. Spółdz. Pracy Graf. „DRUKUJEMY" W-wa, Tel. 601-31.